

Małgorzata Czermińska

STOSUNKI HANDLOWE UNII EUROPEJSKIEJ I USA W WARUNKACH WSPÓŁPRACY TRANSATLANTYCKIEJ

Wprowadzenie

Stany Zjednoczone i Unia Europejska to dwa obecnie główne ośrodki gospodarki światowej. Decyduje o tym potencjał ich gospodarek, wielkość rynku, międzynarodowa rola dolara i euro, udział w globalnym przepływie towarów, usług i kapitału, a to z kolei oddziałuje na wzajemne relacje handlowe. Obydwa te ośrodki są dla siebie ważnymi partnerami handlowymi, nie tylko w zakresie wymiany towarowej i usługowej, ale także jeśli chodzi o przepływy kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W stosunkach Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi można mówić zarówno o współpracy, jak i rywalizacji. Pomimo pojawiających się napięć czy wręcz konfliktów we wzajemnych relacjach, obaj partnerzy pozostają sojusznikami i mają decydujący wpływ na liberalizację handlu światowego, dokonującą się w ramach GATT/WTO. Stany Zjednoczone i Unia Europejska utrzymują najważniejsze stosunki gospodarcze na świecie, stanowiące fundament partnerstwa transatlantyckiego. Dalsze zacieśnienie współpracy między tymi dwoma ośrodkami, liberalizacja wzajemnej wymiany, może zmienić obraz współczesnego świata nie tylko poprzez zwiększenie handlu i inwestycji po obu stronach Atlantyku, ale także wypracowanie wspólnych reguł, które mogą wzmocnić międzynarodowy system handlowy w ramach WTO.

Celem artykułu jest ukazanie zarówno ram instytucjonalno-prawnych współpracy transatlantyckiej i wspólnych projektów w celu rozwoju wzajemnych stosunków handlowych, jak i charakterystyka wzajemnych obrotów handlowych i określenie tendencji w nich występujących w XXI w.

Instytucjonalno-prawne ramy współpracy transatlantyckiej i ich znaczenie dla wzajemnych stosunków handlowych

Instytucjonalno-prawne ramy współpracy wyznaczają porozumienia i dokumenty określające wzajemne relacje. W opracowaniu zwrócono uwagę jedynie na te, które mają istotne znaczenie dla wzajemnych stosunków handlowych.

Pierwszym istotnym dokumentem określającym ramy wzajemnych stosunków między UE a USA była podpisana 20 listopada 1990 r. Deklaracja transatlantycka. W dokumencie strony ustaliły konieczność regularnych konsultacji w zakresie współpracy gospodarczej, przejawiającej się m.in. w implementacji zasad wielostronnego systemu handlu GATT i OECD w handlu towarami, usługami i inwestycjami, a także prowadzenia dialogu i wspierania wspólnych działań na rzecz liberalizacji światowego handlu. Drugi obszar wzajemnej informacji i konsultacji obejmować miał edukację, naukę oraz współpracę kulturalną a trzeci – wyzwania międzynarodowe, obejmujące m.in. walkę z międzynarodową przestępczością zorganizowaną i przeciwdziałanie terroryzmowi, wyścigowi zbrojeń, ochronę środowiska¹. Deklaracja ta miała jednak raczej znaczenie symboliczne, odzwierciedlała wolę stron do współpracy i podjęcia wspólnych działań, ale nie określała konkretnych procedur i instrumentów pozwalających tę współpracę realizować.

Nowy etap rozwoju transatlantyckich stosunków przypaść na połowę lat 90. XX w., kiedy to w grudniu 1995 r. przyjęto Nową agendę transatlantycką (*New Transatlantic Agenda* – NTA), przewidującą rozszerzenie i pogłębienie wzajemnej współpracy. Dokument ten opierał się na mechanizmach współpracy określanych w Deklaracji transatlantyckiej z 1990 r. i przewidywał wspólne działania w zakresie realizacji czterech głównych celów: promowania pokoju, stabilności, demokracji i międzynarodowego rozwoju; wyzwań globalnych, takich jak m.in.: terroryzm, przestępczość międzynarodowa, handel narkotykami, ochrona środowiska; wspieranie rozwoju światowego handlu i zacieśnianie stosunków gospodarczych zarówno w wymiarze wielostronnym, jak i bilateralnym; zacieśnianie wzajemnych relacji przez „budowanie mostów przez Atlanty” (*building bridges across the Atlantic*). Ten ostatni cel oznaczał budowanie więzi między społeczeństwami po obu stronach Atlantyku, a w szczególności między przedsiębiorcami, naukowcami, podmiotami związanymi z edukacją². Zadania i cele określone w NTA zostały

¹ Transatlantic Declaration on EC-US Relations 1990, www.eeas.europa.eu/us/docs/trans_declaration_90_en.pdf [30.03.2014].

² The New Transatlantic Agenda 1995, www.eeas.europa.eu/us/docs/new_transatlantic_agenda_en.pdf [31.03.2014].

uszczegółowione w dokumencie uzupełniającym pt. Wspólny plan działania UE–USA (*Joint EU–US Action Plan* – 1995), w którym na szczególną uwagę zasługuje inicjatywa budowania transatlantyckiego dialogu biznesu (*Transatlantic Business Dialogue* – TABD)³. Inicjatywa ta, która zrodziła się w listopadzie 1995 r. na konferencji w Sewilli z udziałem elit biznesowych z UE i USA, ma na celu dążenie do utworzenia wspólnego rynku transatlantyckiego, wolnego od barier utrudniających handel, przepływ inwestycji, kapitału i technologii. Przewidziano również ułatwienie kontaktów innych grup społecznych, przedstawicieli środowisk pozarządowych w ramach szeroko pojmowanego dialogu transatlantyckiego (*people to people links*), m.in. w postaci dialogu konsumenckiego, pracowniczego, ekologicznego. Realizacji podstawowych celów JAP w postaci ekspansji wielostronnego systemu handlu, poparcia dla działań WTO i zacieśnienia współpracy gospodarczej służyć miało – jak wcześniej wspomniano – utworzenie nowego rynku transatlantyckiego (*New Transatlantic Marketplace* – NTM), na którym stopniowo redukowane bądź eliminowane będą bariery utrudniające swobodny przepływ towarów, usług i kapitału⁴. We wzajemnych relacjach szczególnie dotkliwe były bariery pozataryfowe, w tym techniczne bariery w handlu, zmalało bowiem znaczenie barier taryfowych w wyniku ich redukcji w ramach rund negocjacyjnych GATT. Bariery techniczne to zróżnicowane systemy narodowe (regulacje techniczne i normy) dotyczące wymogów jakości, bezpieczeństwa, składu, znakowania wyrobów, różne procedury dopuszczania towarów do obrotu i nadzoru nad rynkiem. W celu ograniczenia tych przeszkód w przepływie towarów partnerzy przyjęli Porozumienie o wzajemnym uznawaniu (*Mutual Recognition Agreement between the European Union and USA* – MRA) w zakresie: sprzętu telekomunikacyjnego, przyrządów medycznych, łodzi rekreacyjnych, kompatybilności elektromagnetycznej, bezpieczeństwa elektrycznego⁵. Przyjęcie porozumień w tych dziedzinach nastąpiło w czerwcu 1997 r. Porozumienie o wzajemnym uznawaniu miało istotne znaczenie dla rozwoju stosunków handlowych, gdyż oznaczało zmniejszenie kosztów związanych z certyfikacją, testowaniem produktów. W wyniku redukcji kosztów związanych z procedurami testowania towarów i wydawania certyfikatów inwestorzy z USA i UE mogli zaoszczędzić nawet do 1 mld dolarów rocznie⁶. Później podpisano m.in. Porozumienie o stosowaniu zasad uczciwej konkurencji (*Positive*

³ Joint EU–US Action Plan 1995, www.eeas.europa.eu/us/docs/joint_eu_us_action_plan_95_en.pdf [31.03.2014].

⁴ The New Transatlantic Agenda...

⁵ Mutual Recognition Agreement Between the European Union and USA, www.ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/international-aspects/mutual-recognition-agreement/usa/index_en.htm [20.02.2014].

⁶ J. Peterson, *Get Away from Me Closer, You're near Me too Fair: Europe and America after the Uruguay Round*, [w:] *Transatlantic Governance In the Global Economy*, red. M.A. Pollack, G.C. Schaffer, Oxford 2001, cyt. za: M. Grącik-Zajączkowski, *Unia Europejska i Stany Zjednoczone w Światowej Organizacji Handlu*, Warszawa 2010, s. 130.

Comity Agreement, 1998)⁷ oraz Porozumienie w dziedzinie weterynarii (*Veterinary Eguivalency Agreement*, 1999)⁸. Przyczyniły się one do podjęcia negocjacji dotyczących objęcia wspólnymi regulacjami (zgodnie z zapowiedziami w NTA) innych dziedzin: biotechnologii oraz zdrowia roślin (w tym genetycznie modyfikowanych), zamówień publicznych, energii, standardów bezpieczeństwa, praw własności intelektualnej, polityki konkurencji, współpracy celnej. Jednak harmonizacja regulacji i liberalizacja handlu między partnerami nie była łatwa, z uwagi na różnice w narodowych przepisach, co znajdowało wyraz w sporach handlowych między USA i UE, toczonych w większości przypadków na forum WTO (spór dotyczący hormonów w mięsie wołowym, żywności genetycznie modyfikowanej).

Dzięki uzgodnieniu stanowisk i zaangażowaniu USA i UE udało się podpisać w ramach WTO dwa kluczowe porozumienia liberalizujące handel, a mianowicie Porozumienie w sprawie technologii informatycznej (*Information Technology Agreement – ITA*) z 1996 r. oraz Porozumienie w sprawie podstawowych usług telekomunikacyjnych (*Agreement on Basic Telecommunications – BTA*) z 1997 r., a także Porozumienie w sprawie usług finansowych (*Financial Services Agreement*) z 1997 r.

Kolejnym znaczącym dokumentem, podpisanym w Londynie w 1998 r. jest Transatlantyckie Partnerstwo Gospodarcze (*Transatlantic Economic Partnership – TEP*)⁹. Porozumienie to stanowiło rozwinięcie zagadnień zawartych w NTA, nawiązywało także do Konferencji ministerialnej WTO w Seattle w 1999 r. Postanowienia TEP dotyczyły dwóch wymiarów współpracy: wielostronnego i dwustronnego. Potwierdzono w nim wolę aktywnego zaangażowania na rzecz wielostronnej liberalizacji handlu w ramach WTO i implementacji postanowień podjętych na forum tej organizacji. W stosunkach wzajemnych natomiast szczególnie nacisk położony został na usuwanie barier technicznych w handlu przez poszerzanie zakresu dotychczasowych porozumień o wzajemnym uznawaniu, w tym w zakresie bezpieczeństwa produktów konsumpcyjnych. Współpraca bilateralna w ramach TEP obejmować miała również: usługi, zamówienia rządowe, prawa własności intelektualnej, ochronę środowiska, rolnictwo, a w szczególności bezpieczeństwo żywności i biotechnologię, handel elektroniczny.

W maju 2002 r. na szczycie w Waszyngtonie Unia Europejska i USA przyjęły inicjatywę pt. Pozytywna agenda gospodarcza (*Positive Economic Agenda – PEA*), której celem było skoncentrowanie współpracy dwustronnej na najbardziej obiecujących obszarach współpracy¹⁰.

⁷ Positive Comity Agreement, www.ec.europa.eu/competition/international/bilateral/usa.html [02.04.2014].

⁸ Veterinary Eguivalency Agreement, www.ictsd.org/i/news/bridgesweekly/95383/ [02.04.2014].

⁹ Transatlantic Economic Partnership 1998, www.eeas.europa.eu/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf [22.03.2014].

¹⁰ Szczegółowy plan działania, zwany również „mapą drogową” (Road Map), przyjęty w grudniu 2002 r., dotyczył m.in. takich szczegółowych kwestii, jak: współpraca regulacyjna i przejrzystość, wznowienie eksportu hiszpańskich klementynek do USA, wznowienie eksportu drobiu

Kolejnym krokiem w procesie instytucjonalizacji transatlantyckich stosunków gospodarczych i handlowych była inicjatywa na rzecz wspierania transatlantyckiej integracji gospodarczej i wzrostu (*The EU–US Declaration Initiative to Enhance Transatlantic Economic Integration and Growth*), przyjęta w 2005 r.¹¹ Sygnatariusze deklarowali w niej m.in. wspieranie innowacyjności i rozwoju technologicznego, współpracę w wielu dziedzinach, takich jak np. badania i rozwój, edukację, współpracę regulacyjną, wspieranie otwartego i konkurencyjnego rynku kapitałowego, zwiększenie bezpieczeństwa transportu, współpracę w zakresie ochrony praw własności intelektualnej, w zakresie inwestycji, zamówień publicznych, koordynacji polityki energetycznej, wzmocnienie współpracy w zakresie usług (w tym wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych). Intensyfikacja współpracy między USA a UE miała nastąpić w wyniku podpisania w kwietniu Ramowego programu wspierania transatlantyckiej integracji gospodarczej (*Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration Between the European Union and the United States of America*)¹². Główne cele były podobne do tych określonych w inicjatywie na rzecz wspierania transatlantyckiej integracji z 2005 r.

W 2007 r. utworzona została Transatlantycka Rada Gospodarcza (*Transatlantic Economic Council –TEC*) mająca kierować i stymulować zacieśnianie stosunków transatlantyckich, wyznaczanie konkretnych działań i monitorowanie postępów. TEC tworzą członkowie Komisji Europejskiej i gabinetu rządu USA, do współpracy mogą być równie zapraszani inni przedstawiciele władz, w zależności od spraw będących przedmiotem konkretnych działań.

Intensyfikacja działań mających na celu liberalizację handlu zarówno towarami, jak i usługami między USA i UE miała miejsce w listopadzie 2011 r., kiedy powołano specjalną grupę roboczą *High Level Working Group on Jobs and Growth* (HLWG). W konkluzji raportu finalnego HLGW z lutego 2013 r. stwierdzono, że najlepszym rozwiązaniem pozwalającym eliminację barier handlowych będzie kompleksowa umowa regulująca kwestie z zakresu bilateralnej wymiany handlowej i inwestycji¹³. Negocjacje w zakresie Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego (*Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP*) rozpoczęły się w czerwcu 2013 r. Podstawowe cele TTIP to m.in. dalsza liberalizacja dostępu do wewnętrznych rynków, w tym również rynku usług, liberalizacja przepływu kapitału, eliminacja ceł i barier pozataryfowych w handlu wzajemnym i utworzenie strefy wolnego handlu między USA i UE.

z USA do UE, handel produktami ekologicznymi, przetargi elektroniczne, rynki finansowe i współpraca w sektorze ubezpieczeń, Positive Economic Agenda, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/june/tradoc_114066.pdf [06.04.2014].

¹¹ EU–US Declaration Initiative to Enhance Transatlantic Economic Integration and Growth, Council of the European Union, 10305/05, Presse 159, Brussels 2005.

¹² Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the European Union and the United States of America, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf [06.04.2014].

¹³ Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth, www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf, [16.04.2014].

Polityka handlowa Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych i jej wpływ na wzajemne stosunki handlowe

Zasady wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej pierwotnie określone w Traktacie rzymskim, do dzisiaj nie uległy istotnej zmianie. Obecnie, po przyjęciu Traktatu lizbońskiego, są one określone w Tytule II Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE)¹⁴. Zgodnie z art. 207 ust. 1 (dawny art. 133 TWE), wspólna polityka handlowa opiera się na jednolitych zasadach, w szczególności w zakresie zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych dotyczących handlu towarami i usługami oraz handlowych aspektów własności intelektualnej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujednolicenia instrumentów liberalizacyjnych w wymianie towarowej (np. autonomicznych środków taryfowych w postaci kontyngentów taryfowych czy zawieszenia ceł), polityki eksportowej, środków ochronnych w handlu, podejmowanych np. w przypadku dumpingu lub subsydiów. Traktatowa polityka handlowa kształtowana jest na mocy umów i porozumień międzynarodowych zawieranych przez Wspólnotę z krajami trzecimi i organizacjami międzynarodowymi (np. WTO). W tytule V w artykule 218 TFUE (dawny art. 300 TWE) stwierdzono, że umowy pomiędzy Unią a państwami trzecimi lub organizacjami międzynarodowymi są negocjowane i zawierane zgodnie z określoną procedurą. Rokowania prowadzi Komisja na podstawie mandatu Rady w konsultacji ze specjalnym Komitetem ds. Polityki Handlowej (dawny Komitet artykułu 133).

We wspólnej polityce handlowej wykorzystuje się szereg instrumentów taryfowych i pozataryfowych. Podstawowy instrument ochrony rynku wewnętrznego Unii Europejskiej to cła i wspólna zewnętrzna taryfa celna (*Common Customs Tariff* – CCT), którą wprowadzono po raz pierwszy 1 lipca 1968 r. W celu ochrony rynku wewnętrznego UE stosuje również środki protekcji uwarunkowanej, tzn. środki ochrony przed nieuczciwym (dumping i subsydia) oraz przed nadmiernym importem z krajów trzecich. Środki protekcji uwarunkowanej, inaczej nazywane środkami o charakterze defensywnym (*trade defence instruments* – TDI), podlegają również zasadom wspólnej polityki handlowej.

Wśród instrumentów liberalizacyjnych stwarzających preferencyjne warunki dostępu do rynku Wspólnoty wymienić należy autonomiczne środki taryfowe w postaci zawieszenia ceł (*tariff suspensions*) oraz kontyngentów taryfowych (*tariff quotas*). Każde państwo członkowskie odprowadza trzy czwarte wpływów z ceł i opłat cukrowych do budżetu UE, stanowią one główną pozycję tzw. tradycyjnych środków własnych w budżecie (*Traditional Own Resources* – TOR).

Ponadto Unia Europejska stosuje w przypadku niektórych towarów środki nadzoru statystycznego w postaci nadzoru następczego (*surveillance a posteriori*) lub uprzedniego (*surveillance a priori*), a także względnie rzadko ograniczenia

¹⁴ Art. 206 i 207 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, wersja skonsolidowana Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz. UE C 83, 30.03.2010.

ilościowe w postaci kontyngentów ilościowych (*quotas*) czy zakazu eksportu bądź importu.

Realizacja celów amerykańskiej polityki handlowej należy do Kongresu i prezydenta, którego władza w zakresie kierowania negocjacjami i zawierania porozumień handlowych pochodzi z nadania Kongresu¹⁵. Rozwój, koordynacja i realizacja działań w zakresie polityki handlowej USA, obejmującej zarówno obroty towarowe, jak i zagraniczne inwestycje bezpośrednie, należy do Biura Przedstawiciela ds. Handlu USA (*The Office of the US Trade Representative*, USTR). Na czele Biura stoi przedstawiciel ds. Handlu (*US Trade Representative*), który jest członkiem gabinetu rządu i głównym doradcą prezydenta, negocjatorem i rzecznikiem w prawach handlowych. W szczególności do działań biura należy m.in.¹⁶:

- dwustronne, regionalne i wielostronne zagadnienia handlowe i inwestycyjne,
- międzynarodowe porozumienia w zakresie handlu towarami,
- negocjacje mające wpływ na politykę importową USA,
- przegląd instrumentów polityki handlowej, takich jak np. stosowane w powszechnym systemie preferencji GSP czy nieuczciwe praktyki handlowe,
- kwestie związane z ochroną handlowych aspektów praw własności intelektualnej oraz z WTO.

USTR konsultuje swe działania i współpracuje z agencjami rządowymi, m.in. z Grupą przeglądową polityki handlowej (*Trade Policy Review Group* – TPRG) i Komitetem personalnym polityki handlowej (*The Trade Staff Policy Committee* – TSPC). Są one kierowane i administrowane przez USTR, a składają się z 19 agencji rządowych i biur. W 1974 r. Kongres Stanów Zjednoczonych utworzył system prywatnych komitetów doradczych, tak, aby polityka handlowa odzwierciedlała interesy handlowe i ekonomiczne wszystkich, także sektora prywatnego¹⁷.

Administracją instrumentów polityki handlowej, w tym taryfy celnej zajmuje się Komisja ds. handlu międzynarodowego USA (*International Trade Commission* – USITC). Jej zadania, poza dostarczaniem prezydentowi, USTR i Kongresowi niezależnych analiz, informacji w kwestiach taryf celnych, handlu międzynarodowego i konkurencyjności, należy opracowywanie taryfy celnej USA (*Harmonized Tariff Schedule of the United States* – HTS)¹⁸. Podobnie jak Unia Europejska, Stany Zjednoczone stosują również inne, poza cłami, instrumenty taryfowe i pozataryfowe, wpływające na wielkość importu czy eksportu.

¹⁵ M. Grącik-Zajączkowski, *Unia Europejska i Stany Zjednoczone w Światowej Organizacji Handlu...*, s. 93.

¹⁶ Materiały Office of the United States Trade Representative, www.ustr.gov/about-us/mission [14.04.2014].

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ Materiały International Trade Commission, www.usitc.gov/press_room/mission_statement.htm [10.04.2014].

Relacje handlowe Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych opierają się na klauzuli najwyższego uprzywilejowania, zatem partnerzy nie przyznają sobie i nie stosują wobec swoich towarów preferencyjnych stawek celnych. W Unii Europejskiej wobec towarów importowanych z USA stosowane są konwencyjne stawki celne, podobnie jak wobec kilku innych krajów, z którymi UE nie zawarła żadnych preferencyjnych umów handlowych; mowa o Australii, Kanadzie, Nowej Zelandii, Japonii, Singapurze, Hongkongu, Tajwanie. W przypadku Stanów Zjednoczonych relacje z UE mają status normalnych stosunków handlowych (*Normal Trade Relations* – NTR), a zatem wobec unijnych towarów stosowane są stawki celne z kolumny nr 1, a dokładniej z subkolumny ogólnej (*General*)¹⁹.

Tabela 1. Wysokość stawek celnych w taryfie celnej Unii Europejskiej i USA w 2012 r. (w %)

Wyszczególnienie	Towary rolne wg WTO	Towary nierolne wg WTO	Ogółem	Stawka zerowa (w % linii taryfowych)
Unia Europejska				
Średnia stawka KNU (średnia arytmetyczna), w %	13,2	4,2	5,5	31,2
Średnia ważona importem (2011 r.)	8,6	2,7	2,3	-
Średnia (arytmetyczna) stawka KNU w imporcie z USA (2011 r.)	7,1	3,5	4,3*	b.d
Średnia ważona stawka KNU w imporcie z USA (2011 r.)	2,2	1,1	1,7*	b.d.
Stany Zjednoczone				
Średnia stawka KNU (średnia arytmetyczna), w %	4,7	3,2	3,4	45,6
Średnia ważona importem (2011 r.)	3,9	2,0	2,1	-
Średnia (arytmetyczna) stawka KNU w imporcie z UE (2011 r.)	16,9	4,4	6,7*	b.d
Średnia ważona stawka KNU w imporcie z UE (2011 r.)	5,7	1,4	1,9*	b.d.

* dane dostępne za 2005 r.; towary rolne WTO nie obejmują ryb i produktów rybołówstwa, gdyż te zaliczane są do towarów nierolnych

Źródło: dane WTO, www.wto.org/statistics.

¹⁹ Stawki celne w kolumnie nr „1”s stosowane są dla większości krajów, obowiązują wobec państw o tzw. normalnych stosunkach handlowych z USA (NTR). W ramach tej kolumny występują dwie grupy stawek (subkolumny): ogólna (General), która dotyczy towarów pochodzących z krajów WTO, lub z którymi USA stosuje KNU oraz specjalna (Special), która zawiera stawki wynikające z porozumień o preferencyjnym handlu (Australia, Bahrajn, Dominikana, Chile, Kolumbia, Izrael, Jordania, Korea Południowa, Maroko, NAFTA, Oman, Panama, Peru, Singapur, a także GSP i in.). Wobec towarów pochodzących z krajów nie włączonych do kolumny nr 1, więc niemających normalnych stosunków handlowych, stosuje się stawki celne zawarte w kolumnie nr 2. Obecnie stosowane są one jedynie wobec Kuby i Korei Północnej. Opracowano na podstawie informacji United States International Trade Commission, zawartych na stronie: www.hts.usitc.gov [16.04.2014].

Stawki celne w taryfie celnej USA i UE nie są wysokie, nie stanowią znaczącej bariery w handlu. W przypadku USA średnia arytmetyczna wszystkich stawek KNU jest niższa niż w UE i wynosiła w 2012 r. 3,4%, średnia ważona importem zaledwie 2,01%, w przypadku towarów rolnych była wyższa i wynosiła 4,7% a nierolnych – 3,2%; stawka zerowa dotyczy blisko połowy wszystkich linii taryfowych – 45,6% (por. tab. 1). Gdyby uwzględnić wszystkie preferencje celne, w tym GSP, jakie USA przyznaje krajom trzecim, średnia stawka celna ważona importem wyniosła w 2011 r. zaledwie 1,34%, a blisko 70% całego importu do USA to przywóz bezcłowy²⁰. We wspólnej taryfie celnej UE średni poziom ceł jest nieco wyższy niż w USA i wyniósł w 2012 r. 5,5%, dla towarów rolnych – 13,2% i nierolnych – 4,2%; 31,2% wszystkich linii taryfowych stanowią stawki zerowe (tab. 1)²¹. Niższe od średnich wartości są cła stosowane przez Unię Europejską w imporcie z USA: w przypadku towarów rolnych – 7,1%, a w przypadku towarów nierolnych – 3,5%; stawki ważne importem są jeszcze niższe i wynoszą odpowiednio: 2,2% i 1,1%. Stany Zjednoczone w imporcie z UE stosują cła z kolei nieco wyższe od średniej w amerykańskiej taryfie celnej: w przypadku towarów rolnych – 16,9% a nierolnych – 4,4%; średnia ważona importem wynosi odpowiednio: 5,7% i 1,4% (por. tab. 1).

Z uwagi na niski poziom stawek celnych, znaczący wpływ na handel między UE i USA mają bariery pozataryfowe. Szacuje się, że generują one dla przedsiębiorców ok. 60–80% dodatkowych kosztów ponoszonych na adaptację swoich produktów do wymagań rynkowych partnera. Mimo podpisania *Mutual Recognition Agreement* nadal występują przypadki, gdzie wydane krajowe certyfikaty bezpieczeństwa (lub inne dokumenty związane z dopuszczeniem towarów do obrotu), nie są w kraju partnerskim uznawane, a to oznacza dla eksportera konieczność poniesienia kosztów, na przykład związanych z przeprowadzeniem dodatkowych badań, a w skrajnym wypadku może oznaczać produkowanie tego samego towaru w dwóch wersjach: jednej przeznaczonej na rynek amerykański a drugiej na rynek europejski. Problem ten występuje m.in. w przypadku sektora samochodowego, farmaceutycznego, telekomunikacyjnego, chemicznego²². W zakresie regulacji sanitarnych i fitosanitarnych chodzi m.in. o różnice w zakresie metod wytwarzania, jakości oraz dystrybucji wyrobów chemicznych. Duże znaczenie mają też różnice w zakresie maksymalnych zanieczyszczeń żywności wynikających ze stosowania środków ochrony roślin czy stosowanie biotechnologii w produkcji roślin i żywności – mowa o GMO. Uzgodnień wymagają również regulacje w zakresie ochrony, gromadzenia i przetwarzania danych osobowych w ramach transgranicznej wymiany danych.

²⁰ Trade Policy Review: Report by the United States 2012, WT/TPR/G/275, s. 8.

²¹ W przypadku danych podawanych przez Komisję Europejską średnia ta jest nieco wyższa i przekracza w ostatnich latach 6%. Podobnie jest w przypadku towarów rolnych – ok. 15%. Różnica ta wynika z innego stopnia dezagregacji danych (w UE – ośmiocyfrowe podpozycje CN a w WTO sześciocyfrowe podpozycje HS oraz pewne różnice w obliczeniach ekwiwalentu celnego, co jest szczególnie widoczne w przypadku towarów rolnych). Dane liczbowe pochodzą z: Trade Policy Review: European Communities 2013, Report by the Secretariat WTO, WT/TPR/S/284, s. 45 i nast.

²² TTIP, *Szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce, wrzesień 2013, s. 23.

Wielkość i struktura obrotów handlowych USA i UE na tle ich światowej wymiany

USA i UE to najbardziej rozwinięte gospodarki świata, odgrywające kluczową rolę w systemie gospodarki światowej. Łączny GDP Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej stanowi około połowy globalnego PKB (w 2000 r. było to ponad 50%, w 2010 nieco mniej niż połowa, z uwagi na spadek udziału USA i wzrost udziału Chin)²³, podobnie jest w przypadku PKB według parytetu siły nabywczej w przeliczeniu na 1 mieszkańca (por. tab. 2). Udział obu ośrodków gospodarczych w światowym eksporcie towarów wyniósł ok. 41% w 2012 r. i nieco zmalał w porównaniu z latami ubiegłymi – ok. 50% w 1995 r. czy na początku XXI w. (por. tab. 2). USA znajdowały się na drugim miejscu (po Chinach) na liście największych eksporterów towarów z udziałem 8,4%. Gdyby uwzględnić jedynie zewnętrzny eksport towarów w UE, traktując Wspólnotę Europejską jako wspólny rynek, to jej udział w światowym eksporcie wyniósł w 2012 r. 14,7% co oznaczałoby, że UE (27) była największym eksporterem towarów na świecie (por. tab. 3). Łączny udział USA i UE w światowym eksporcie towarów w 2012 r. wyniósł nieco ponad 40%, a w imporcie ok. 45% (por. tab. 2), w przypadku handlu usługami udział ten jest jeszcze wyższy (por. tab. 4).

Tabela 2. Udział krajów triady w światowym eksporcie i imporcie towarów w ostatnich latach (w %)

Eksport	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Świat	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
USA	11,3	12,1	8,6	8,6	8,3	8,1	8,4	8,4	8,1	8,6
Japonia	8,6	7,4	5,7	5,3	5,1	4,9	4,8	5,0	4,5	4,5
UE (27)	42,3	38,0	38,7	37,8	38,1	36,6	36,5	33,8	33,1	32,4
Import	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Świat	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
USA	14,7	18,9	16,1	15,5	14,2	13,2	12,7	12,8	12,4	12,8
Japonia	6,4	5,7	4,8	4,7	4,3	4,6	4,3	4,5	4,7	4,9
UE (27)	40,6	37,7	38,3	38,3	38,7	37,5	36,6	34,3	33,6	32,6

Źródło: dane UNCTAD, www.unctad.org.

Na wzajemne relacje handlowe wpływ ma zawsze nie tylko koniunktura światowa, ale również sytuacja wewnętrzna w gospodarce. W ostatnich dziesięciu latach tempo wzrostu gospodarczego, mierzone dynamiką PKB w Stanach Zjednoczonych było nieco wyższe niż w krajach Unii Europejskiej (27), nawet spadek

²³ Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu.

w 2009 r. był niższy, odpowiednio: -2,8% w USA w porównaniu do -4,5 w UE (por. tab. 5).

Tabela 3. Główni eksporterzy i importerzy towarów w 2012 r.
(w mld dolarów i w %)

Eksporter	Wartość mld dolarów	Udział w %	Importer	Wartość mld dolarów	Udział w %
Chiny	2049	11,1	USA	2336	12,6
USA	1546	8,4	Chiny	1818	9,8
Niemcy	1407	7,6	Niemcy	1167	6,3
Japonia	799	4,3	Japonia	886	4,8
Holandia	656	3,6	Wielka Brytania	690	3,7
Francja	569	3,1	Francja	674	3,6
Korea Południowa	548	3,0	Holandia	591	3,2
Rosja	529	2,9	Hongkong	553	3,0
Włochy	501	2,7	Korea Południowa	520	2,8
Hongkong	493	2,7	Indie	490	2,6
Razem	16985	92,3	Razem	16948	91,1
UE (27)	2167	14,7	UE (27)	2301	15,4
Świat	18401	100,0	Świat	18601	100,0

Źródło: World Trade Organization, International Trade Statistics 2013, www.wto.org.

W 2012 r. tempo wzrostu w krajach UE (27) było ujemne, a w USA dodatnie i wynosiło 2,8%. PKB na 1 mieszkańca jest w USA także znacznie wyższy i wynosi (wg parytetu siły nabywczej) ponad 50 tys. dolarów, a w UE (27) ok. 33 tys. dolarów. Wskaźniki inflacji zarówno dla UE (27), jak i dla USA nie są wysokie i oscylują wokół 2% (USA) i 3% (UE). Stopa bezrobocia w Unii Europejskiej w ostatnich latach wykazuje tendencję rosnącą: 9% w 2009 r. w porównaniu do 10,4 % w 2012 r., w USA natomiast stopa bezrobocia nieznacznie, ale maleje: 9,4% w 2010 r., a w 2012 – 8,1% (por. tab. 5).

Tabela 4. Główni eksporterzy i importerzy usług komercyjnych w 2012 r.
(w mld dolarów i w %)

Eksporter	Wartość	Udział	Importer	Wartość	Udział
USA	621	14,3	USA	411	9,9
Wielka Brytania	280	6,4	Niemcy	293	7,1
Niemcy	257	5,9	Chiny	280	6,7
Francja	211	4,8	Japonia	175	4,2
Chiny	190	4,4	Wielka Brytania	174	4,2
Japonia	142	3,3	Francja	172	4,1
Indie	141	3,2	Indie	127	3,1
Hiszpania	136	3,1	Holandia	119	2,9
Holandia	131	3,0	Singapur	118	2,8
Hongkong	123	2,8	Irlandia	112	2,7
Razem kraje	3885	89,4	Razem kraje	3570	85,9
UE (27)	831	24,8	UE (27)	651	20,1
Świat	4350	100,0	Świat	4150	100,0

Źródło: World Trade Organization, International Trade Statistics 2013, www.wto.org.

Stany Zjednoczone pozostają od lat największym odbiorcą towarów z Unii Europejskiej, chociaż udział eksportu UE (27) do USA wykazuje tendencję malejącą: z 27,8% w 2002 r. do 17,3% w roku 2012. Znacznie zwiększył się natomiast udział Chin: z 3,9% w 2002 r. do 8,5% w 2012 r. i Rosji, odpowiednio: z 3,9% do 7,3%. Pozostałe najważniejsze rynki eksportowe UE to: Szwajcaria – ok. 8%, Turcja – 4,5%, Japonia i Norwegia ok. 3% (por. tab. 6).

Z początkiem XXI w. Stany Zjednoczone stanowiły główny rynek importu towarów z Unii Europejskiej – 19,5% całego importu UE. Począwszy od 2006 r. Chiny wyprzedziły USA i stały się największym dostawcą towarów do UE i ich udział nadal rośnie: z 14,4% w 2006 r. do 16,2% w roku 2012. Zwiększył się także udział Rosji (6,9% w 2002 r. do 11,9 w 2012 r.), wyprzedziła ona w 2011 r. USA i stała się drugim, po Chinach, największym rynkiem importowym Unii Europejskiej. Na kolejnych miejscach znajdują się: Szwajcaria – niecałe 6%, Norwegia – ponad 5%, Japonia – ok. 4% oraz Turcja – niecałe 3% (por. tab. 6).

Tabela 5. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne dla UE i USA w latach 2000–2012

Kraj/lata	2002	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PKB na 1 mieszkańca wg parytetu siły nabywczej, w dolarach								
Unia Europejska (27)	23 473	26 702	29 974	30 743	29 729	30 157	31 076	32 257
USA	36 950	42 681	46 630	47 392	46 381	47 702	49 159	50 753
Tempo wzrostu PKB (w %)								
Unia Europejska (27)	1,3	2,2	3,2	0,4	-4,5	2,0	1,7	-0,4
USA	1,8	3,4	1,3	1,7	-2,8	2,5	1,8	2,8
PKB na 1 mieszkańca wg parytetu siły nabywczej, udział w świecie w %								
Unia Europejska (27)	24,7	23,2	22,8	22,4	21,9	20,8	20,3	19,9
USA	23,1	22,4	21,3	20,8	20,5	20,1	19,9	19,5
Inflacja (w %)								
Unia Europejska (27)	2,5	2,3	2,4	3,7	1,0	2,1	3,1	2,6
USA	1,6	3,4	2,8	3,8	-0,4	1,6	3,0	2,0
Bezrobocie (w %)								
Unia Europejska (27)	8,9	9,0	7,2	7,0	9,0	9,6	9,6	10,4
USA	5,2	5,1	4,6	5,8	9,3	9,4	8,3	8,1

Źródło: Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu oraz IMF, <http://www.imf.org>.

Głównymi rynkami zbytu dla USA pozostają niezmiennie: Kanada – 19% całego eksportu w 2012 r., następnie Meksyk – 14,3%, Chiny – 7,7% oraz Japonia – 4,1%. Spośród krajów Unii Europejskiej największy udział w eksporcie USA mają: Wielka Brytania oraz Niemcy (ok. 3%). Od 2007 r. największy udział w imporcie Stanów Zjednoczonych mają Chiny i wykazuje on nadal tendencję rosnącą: z 16,5% w 2007 r. do 19,4% w 2012 r. Na kolejnych miejscach znajdują się niezmiennie: Kanada – 14,6% w 2012 r., Meksyk – 12,4%, Japonia – 6,1%, a spośród krajów UE: Niemcy – 5,1% oraz Wielka Brytania – 2,3% (por. tab. 7).

Tabela 6. Główne rynki eksportowe i importowe Unii Europejskiej w latach 2002–2012 (% wywozu i przywozu zewnętrznego UE ogółem)

Kraj/rok	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport											
USA	27,8	26,1	24,7	24,0	23,2	20,9	19,1	18,5	17,9	16,9	17,3
Szwajcaria	8,2	8,2	7,9	7,8	7,6	7,5	7,5	8,1	8,1	9,0	7,9
Chiny	3,9	4,8	5,1	4,9	5,5	5,8	6,0	7,5	8,4	8,7	8,5
Japonia	4,9	4,7	4,6	4,2	3,9	3,5	3,2	3,3	3,2	3,1	3,3
Norwegia	3,2	3,2	3,2	3,2	3,3	3,5	3,3	3,4	3,1	3,0	3,0
Rosja	3,9	4,3	4,8	5,4	6,2	7,2	8,0	6,0	6,3	6,9	7,3
Turcja	3,0	3,5	4,2	4,2	4,3	4,2	4,1	4,0	4,5	4,7	4,5
Import											
USA	19,5	16,9	15,5	13,9	13,0	12,1	11,9	12,6	11,3	11,1	11,5
Chiny	9,6	11,4	12,5	13,6	14,4	16,2	15,8	17,7	18,5	17,1	16,2
Szwajcaria	6,6	6,3	6,0	5,6	5,3	5,3	5,1	6,1	5,6	5,4	5,8
Japonia	7,9	7,7	7,3	6,3	5,7	5,5	4,8	4,7	4,4	4,0	3,6
Norwegia	5,1	5,5	5,4	5,7	5,9	5,3	6,1	5,7	5,2	5,4	5,6
Rosja	6,9	7,6	8,2	9,5	10,4	10,1	11,4	9,7	10,5	11,6	11,9
Turcja	2,6	2,9	3,2	3,1	3,1	3,3	2,9	3,0	2,8	2,8	2,7

Źródło: Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu

W 2012 r. eksport towarów UE do USA osiągnął wartość 292 mld euro (co stanowiło 17,3% całkowitego eksportu UE) i był wyższy o ok. 50 mld euro w stosunku do wartości z 2002 r. (por. tab. 8). Stany Zjednoczone wyeksportowały do UE w tym samym czasie towary o wartości 265 mld dolarów (17,1% całego eksportu USA), ponad 100 mld dolarów więcej niż w 2002 r. Charakterystyczną cechą bilateralnej wymiany handlowej w ostatnich latach jest utrzymująca się nadwyżka UE w handlu z USA, która w 2012 r. wyniosła 87 mld euro. Z kolei Stany Zjednoczone odnotowują rosnący deficyt w handlu z Unią Europejską: 85,7 mld dolarów w 2002 r., a w 2012 r. 115,8 mld dolarów (por. tab. 9). Rosnący deficyt w handlu z Unią Europejską przyczynia się do wzrostu deficytu bilansu handlowego USA, który w 2012 r. wyniósł 729,6 mld dolarów, z czego 17% przypadało na ujemne saldo wymiany z UE.

Tabela 7. Główne rynki eksportowe i importowe USA w latach 2004–2013 (w %)

Kraj/rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Eksport										
Kanada	23,2	23,4	22,2	21,4	20,1	19,4	19,5	19,0	18,9	19,0
Meksyk	13,5	13,3	12,9	11,7	11,7	12,2	12,8	13,3	14,0	14,3
Chiny	4,2	4,6	5,3	5,6	5,5	6,6	7,2	7,0	7,1	7,7
Japonia	6,6	6,1	5,8	5,4	5,1	4,8	4,7	4,5	4,5	4,1
Niemcy	3,8	3,8	4,0	4,3	4,2	4,1	3,8	3,3	3,2	3,0
Wielka Brytania	4,4	4,3	4,4	4,3	4,1	4,3	3,8	3,8	3,5	3,0
Import										
Kanada	17,4	17,2	16,4	16,0	16,0	14,4	14,5	14,3	14,3	14,6
Meksyk	10,6	10,2	10,7	10,8	10,3	11,3	12,0	11,9	12,2	12,4
Chiny	13,4	14,6	15,5	16,5	16,1	19,0	19,1	18,1	18,7	19,4
Japonia	8,8	8,3	8,0	7,4	6,6	6,2	6,3	5,8	6,4	6,1
Niemcy	5,3	5,1	4,8	4,8	4,6	4,6	4,3	4,5	4,8	5,1
Wielka Brytania	3,2	3,1	2,9	2,9	2,8	3,0	2,6	2,3	2,4	2,3

Źródło: US Census Bureau, Foreign Trade Division, www.census.gov.

Tabela 8. Obroty towarowe UE z USA w latach 2002–2012 (w mld euro i w %)

Rok	Import UE z USA	Wzrost	Eksport UE do USA	Wzrost	Udział w całkowitym eksporcie UE (ekstra)	Udział w całkowitym imporcie UE (ekstra)	Saldo
2002	182,585	-	247,958	-	27,8	19,5	65,371
2003	158,126	-13,4	227,281	-8,3	26,1	16,9	69,157
2004	159,360	0,8	235,499	3,6	24,7	15,5	76,139
2005	163,802	2,8	252,852	7,4	24,0	13,9	89,050
2006	175,547	7,2	269,144	6,4	23,2	13,0	93,598
2007	174,114	-0,8	259,178	-3,7	20,9	12,1	85,064
2008	186,777	7,3	250,124	-3,5	19,1	11,9	63,347
2009	151,885	-18,7	203,368	-18,7	18,5	12,6	51,483
2010	173,022	13,9	242,322	19,2	17,9	11,3	69,300
2011	191,516	10,7	263,744	8,8	16,9	11,1	72,228
2012	205,170	7,1	292,193	10,8	17,3	11,5	87,024

Źródło: EU-US Economic Relations, Eurostat, www.ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/ [12.04.2014].

Tabela 9. Obroty towarowe USA z UE w latach 2002–2012 (w mln dolarów i w %)

Rok	Import USA z UE	Wzrost	Udział w całkowitym importcie USA	Eksport USA do UE	Wzrost	Udział w całkowitym eksportcie USA	Saldo
2002	232 313,4	-	20,0	146 621,2	-	21,2	-85 692,2
2003	253 041,7	0,9	20,1	155 170,1	5,8	21,4	-97 871,6
2004	281 958,6	11,4	19,2	171 229,6	10,3	21,0	-110 729,0
2005	309 628,9	9,8	18,5	185 165,0	8,1	20,5	-124 462,1
2006	330 481,7	6,7	17,8	211 886,9	14,4	20,6	-118 594,8
2007	354 409,3	7,2	18,1	244 165,9	14,7	21,3	-110 243,4
2008	367 617,4	3,7	17,5	271 810,1	11,3	21,1	-95 807,4
2009	281 800,8	-23,3	18,0	220 599,3	-18,8	20,9	-61 201,5
2010	319 263,8	13,3	16,7	239 591,0	8,6	18,7	-79 672,9
2011	368 475,2	15,4	16,7	268 455,3	12,0	18,1	-100 019,9
2012	381 207,6	3,5	16,8	265 359,6	-1,2	17,1	-115 848,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie US Census Bureau, Foreign Trade Division, www.census.gov.

W wymianie handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych dominują towary przemysłowe, stanowią one ok. 95% wszystkich towarów eksportowanych i importowanych przez Unię Europejską. Struktura towarowa eksportu z UE do USA nie zmieniła się w ostatnich latach w sposób istotny, dominują w niej: maszyny i urządzenia mechaniczne (sekcja XVI wg HS) – 24,8% w 2012 r., następnie produkty chemiczne (sekcja VI w HS) – 21,6% oraz pojazdy i sprzęt transportowy (sekcja XVII) – 15,8% (por. tab. 10). Łączny udział tych trzech grup produktów stanowił ponad 62% całego eksportu UE do USA oraz 56% importu. Świadczy to o dużej koncentracji obrotów a także o dużym udziale wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu transatlantyckim. Kolejne miejsca w eksporcie UE do USA zajmują: sprzęt fotograficzny i optyczny, produkty mineralne oraz metale nieszlachetne i produkty z nich, a w imporcie: produkty mineralne, sprzęt fotograficzny i optyczny, metale nieszlachetne i produkty z nich oraz tworzywa sztuczne.

W wymianie handlowej Stanów Zjednoczonych z Unią Europejską dominują również towary przemysłowe, które stanowią ok. 95 % całej wymiany. W strukturze towarowej również dominują trzy grupy produktów. W eksporcie do UE są to: produkty chemiczne – 20,1% udziału w 2012 r., sprzęt transportowy – 16,6% oraz komputery i urządzenia elektroniczne – 11,9% (por. tab. 11).

Tabela 10. Struktura towarowa eksportu i importu wg najważniejszych grup produktów UE z USA w latach 2008–2012 (w %)

Sekcja HS	2008	2009	2010	2011	2012
Import z USA, udział w %					
Sekcja V – Produkty mineralne	6,8	5,8	6,7	9,9	10,5
Sekcja VI – Produkty przemysłu chemicznego lub pokrewnych	17,3	20,3	20,4	19,2	19,3
Sekcja VII – Tworzywa sztuczne i artykuły z nich	3,8	3,6	3,9	3,8	3,6
Sekcja XV – Metale nieszlachetne i artykuły z nich	3,8	3,2	3,3	3,6	3,5
Sekcja XVI – Maszyny i urządzenia mechaniczne	27,5	27,4	27,0	25,9	25,5
Sekcja XVII – Pojazdy i sprzęt transportowy	16,1	12,3	10,6	10,7	11,6
Sekcja XVIII – Sprzęt fotograficzny i optyczny	9,4	11,1	10,6	9,7	9,4
Eksport z USA, udział w %					
Sekcja IV – Gotowe artykuły spożywcze, napoje, tytoń	3,3	3,7	3,6	3,6	3,7
Sekcja V – Produkty mineralne	9,0	6,6	6,6	7,1	6,7
Sekcja VI – Produkty przemysłu chemicznego lub pokrewnych	20,6	25,3	23,8	22,4	21,6
Sekcja VII – Tworzywa sztuczne i artykuły z nich	2,4	2,3	2,6	2,7	2,9
Sekcja XV – Metale nieszlachetne i artykuły z nich	5,3	4,2	5,0	5,4	5,7
Sekcja XVI – Maszyny i urządzenia mechaniczne	24,3	23,6	24,1	24,5	24,8
Sekcja XVII – Pojazdy i sprzęt transportowy	15,8	13,6	14,5	14,3	15,8
Sekcja XVIII – Sprzęt fotograficzny i optyczny	6,6	7,6	7,3	7,2	7,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat

Łącznie udział tych trzech grup produktów stanowił blisko 50% całego eksportu do UE. W imporcie z UE największy udział w 2012 r., podobnie jak w latach poprzednich, miały: produkty chemiczne – 22,1%, sprzęt transportowy – 18,3% oraz maszyny, z wyjątkiem elektrycznych – 12,6%. Łącznie udział tych trzech grup produktów wyniósł 53%. Na kolejnych miejscach znalazły się: komputery i urządzenia elektroniczne, ropa naftowa i węgiel oraz produkty pochodne, wreszcie różne towary przetworzone. Zatem również w przypadku USA można mówić o dużej koncentracji obrotów i dominacji handlu wewnątrzgałęziowego.

Tabela 11. Struktura towarowa eksportu i importu według najważniejszych grup produktów USA w latach 2008–2012 (w %)

Grupy towarowe wg NAICS*	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport, udział w %					
Produkty chemiczne	19,6	22,3	22,1	19,9	20,1
Sprzęt transportowy	18,7	18,4	15,7	16,2	16,6
Komputery i urządzenia elektroniczne	14,2	13,8	13,5	12,4	11,9
Maszyny, z wyjątkiem elektrycznych	9,7	8,3	9,0	8,9	8,9
Różne towary przetworzone	6,6	7,2	7,1	6,3	7,3
Ropa naftowa i węgiel oraz produkty pochodne	3,9	3,7	3,8	6,7	6,9
Import, udział w %					
Produkty chemiczne	22,9	27,5	25,8	24,2	22,1
Sprzęt transportowy	16,0	14,8	16,3	16,4	18,3
Komputery i urządzenia elektroniczne	7,6	7,9	7,8	7,6	7,3
Maszyny, z wyjątkiem elektrycznych	12,4	10,7	10,6	12,2	12,6
Różne towary przetworzone	4,5	4,9	5,0	4,8	4,6
Ropa naftowa i węgiel oraz produkty pochodne	7,5	5,0	5,1	6,2	6,2

*NAICS – North American Industry Classification System

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Administracji Handlu Międzynarodowego Stanów Zjednoczonych, www.ita.doc.gov.

Podsumowanie

Instytucjonalizacja stosunków transatlantyckich przez przyjęcie Deklaracji transatlantyckiej, Nowego programu transatlantyckiego oraz Transatlantyckiego partnerstwa gospodarczego ma istotne znaczenie dla rozwoju wzajemnych stosunków handlowych. Stworzono wiele instytucji i mechanizmów ułatwiających i wspierających współpracę gospodarczą, a także podpisano szereg dodatkowych porozumień mających wpływ na handel wzajemny, chodzi na przykład o porozumienia o wzajemnym uznawaniu, mające na celu eliminację barier technicznych w wymianie towarowej. Należy jednocześnie podkreślić znaczenie instytucjonalizacji stosunków transatlantyckich dla wielostronnego systemu handlu. Dzięki uzgodnieniu stanowisk dwóch najważniejszych podmiotów gospodarki światowej udało się podpisać szereg porozumień najpierw w ramach GATT, a obecnie w WTO. W przyjętej Deklaracji transatlantyckiej, NTA i TEP podkreślano wagę rozwiązań w ramach współpracy wielostronnej na forum GATT/WTO, mających fundamentalne znaczenie dla relacji bilateralnych. Do dalszego zacieśniania wzajemnych

relacji gospodarczych przyczyni się negocjowana Umowa w sprawie inwestycji i handlu pomiędzy USA i UE, przewidująca utworzenie strefy wolnego handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi, a także dalszą liberalizację dostępu do wewnętrznych rynków, w tym również rynku usług i liberalizację przepływu kapitału. Ze względu na niski poziom ceł szczególnie ważna jest liberalizacja instrumentów pozataryfowych, które stanowią istotną barierę we wzajemnych stosunkach handlowych. Największą przeszkodę we wzajemnych stosunkach stanowią zwłaszcza bariery regulacyjne, czyli takie, które są związane z wewnętrznymi przepisami krajów, dotyczącymi wymogów stawianych produktom w zakresie oznakowania, opakowania, bezpieczeństwa, ochrony środowiska.

Cechą charakterystyczną wymiany handlowej między USA a UE jest jej stabilność. Widoczna jest tendencja wzrostowa wolumenu wymiany oraz wzrost dodatniego salda wymiany handlowej na rzecz Unii Europejskiej, niemniej brak zasadniczych zmian zarówno w wielkości, jak i strukturze wzajemnych obrotów. Wzajemną wymianę handlową obu stron charakteryzuje również koncentracja na kilku grupach produktów, takich jak: maszyny, urządzenia, pojazdy i sprzęt transportowy, produkty chemiczne.

Unia Europejska i Stany Zjednoczone są dla siebie najważniejszymi partnerami handlowymi pod względem wzajemnych obrotów tworząc największe bilateralne powiązania handlowe na świecie. Od ich wzajemnych relacji handlowych zależy cały światowy handel, a także postęp w zakresie jego liberalizacji na forum WTO. Negocjowane porozumienie między dwoma największymi gospodarkami dotyczące strefy wolnego handlu może stanowić punkt zwrotny w stosunkach transatlantyckich.

Trade relations between the European Union and the United States in the framework of transatlantic cooperation

United States and the European Union are the two main centers of the world economy. Both of these centers are each important trading partners in the field of trade in goods and services, capital flows in the form of foreign direct investment. The European Union's relations with the United States there is both collaboration and competition. Despite the emerging tensions or even conflicts in the relationship both partners are allies and have a decisive impact on the liberalization of world trade, the ongoing process of the GATT/WTO. As part of strengthening transatlantic cooperation created a number of institutions and mechanisms to facilitate and support economic cooperation and signed a number of additional agreements affecting trade in mutual, for example, in terms of mutual recognition agreements, aimed at eliminating technical barriers to trade in goods. A negotiated agreement between the two largest economies on a free trade zone may constitute a turning point in transatlantic relations.

Key words: transatlantic cooperation, trade policy, trade policy instruments, trade liberalization